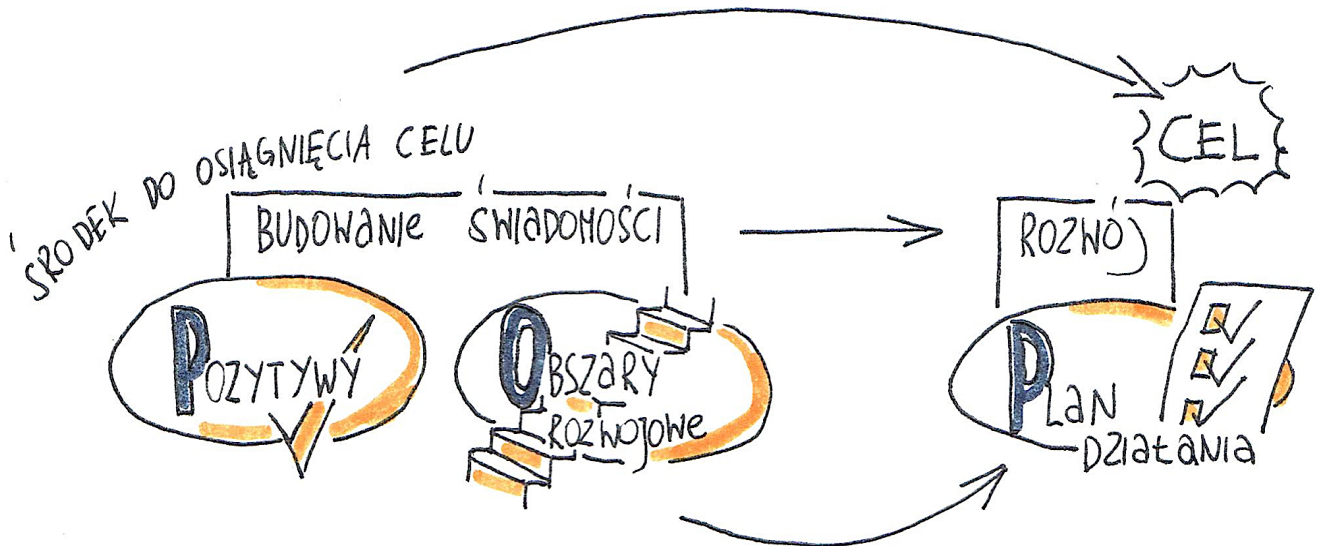


COACHINGOWA INFORMACJA ZWROTNA MODEL POP

*„Najgorsza informacja zwrotna skupia się na osobie i jest oceniająca.
Najbardziej efektywna z kolei to taka, która pochodzi od samego klienta.”*



Pytania o pozytywy:

- § Z czego jesteś zadowolony?
- § Co już potrafisz?
- § Co jest Twoją mocną stroną?

Pytania o obszary wymagające rozwoju:

- Co wymaga jeszcze Twojej uwagi? Dlaczego akurat to?
- Jeżeli mógłbyś zrobić to jeszcze raz, to co zrobiłbyś inaczej?
- Nad czym potrzebujesz popracować? Dlaczego akurat nad tym?

Pytania o planowane działania:

- W takim razie, co zrobisz z tym w przyszłości?
- Jakie masz inne możliwości?
- Jak chcesz to zrobić?

W trakcie udzielania coachingowej informacji zwrotnej menadżer ma możliwość dzielenia się także swoimi spostrzeżeniami i radami. Ważne jest tutaj to, że pracownik ma pełne prawo do nie przyjęcia proponowanych rozwiązań.

Przykłady wypowiedzi wprowadzających:

- Czy interesuje Cię moje zdanie na temat....?
- Czy mogę coś zasugerować?
- Czy chcesz, abym podzielił się swoim doświadczeniem?